

お世話になります。

株式会社アイランド・ブレインです。

日々の営業活動で活用できるノウハウを
このメルマガでお伝えできればと思います。

*** 当社代表の鈴木が書籍を出版しました！ ***

「人なし金なし時間なしに活路! 中小企業の営業代行サービス活用術」

<https://www.amazon.co.jp/exec/obidos/ASIN/486367693X/honnoinfo-22/>

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をして
おりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが
下記アドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで →

<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

(お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。)

◆◇ 営業代行サービス成功事例共有 VOL.734 ◇◆

今週の IB メルマガも、
「営業断りメール作成のコツは？」
についてご紹介していきたいと思います。

○ 営業断りメール作成のコツは？

新規取引（パターン 1）

貴社、ますますご清栄のこととおよろこび申し上げます。

このたびは新規お取引のお申し込みを頂き、
誠にありがとうございました。

お送りいただきましたご提案に関しまして、
貴意に沿い難く、残念ではございますが、
今回はご辞退申し上げたく存じます。

何卒事情ご賢察のうえ、
ご了承いただきますようお願い申し上げます。

新規取引（パターン2）
貴社、ますますご隆盛のこととおよろこび申し上げます。

この度は新規お取引のお申し込みを頂き、
誠にありがとうございました。

しかしながら、
弊社では現在新規商品を取り扱う余裕がございません。
貴社とのお取引を開始するには、
まだ時期が早いというのが現状です。

また機会がございましたら、ぜひともよろしくお願いいたします。

パターン1は改まった文面、パターン2は少し柔らかい文面になっています。
既存の取引先へのお断りメールは相手との距離感で文章の硬さを使い分けて下さい。

また、新規取引は今後自社と縁が持てそうかどうかで「またご縁がございましたらよろしく
お願いいたします。」と付け足しましょう。

今回は、営業断りメールの作成のコツと例文を
一挙にご紹介させていただきましたがいかがでしたでしょうか？

断った商材が後に改良されてぜひとも欲しい商材に
なることもあれば、新規取引を断ったベンチャー企業が
業界を席卷する企業に化けることもよくあります。

今後縁がある可能性もありますので、
関係に影響が出ないよう上手に断りたいもの。
営業断りメールの作成に困ったらぜひ例文を参考にしてみてください。

営業の御困りごとを解決します！

↓営業に特化したノウハウをご紹介「営業の教科書」↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyo-uriage-arari/>

■□—————

営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320（名古屋）

0120-252-764（東京）

0120-252-764（大阪）

—————□■

このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの
メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。

お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は
お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで →

<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

（お手数をおかけしますが、

入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。）

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル 3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋 KN ビル 4F

〒542-0086 大阪府中央区西心斎橋 2-9-38 おおきに心斎橋 LANDMARK ビル 7F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320（名古屋）

0120-252-764（東京）

0120-252-764（大阪）
